



Ludvik Sočič,

glav. urednik Pomurske založbe

BALONI BODO ZAGOTOVO POČILI

– Kako vendar, zmeraj ste tako optimistični?

– Saj sem tudi zdaj, le da je moj optimizem črnogled.

O prihodnosti slovenskega založništva ne bodo odločale ankete, pač pa predvsem početje ljudi v založništvu; pa tudi ti ne bodo mogli storiti ničesar povsem neodvisno od tistih, ki imajo moč vsakovrstnega počenjanja s slovensko knjigo.

Če se vendarle udeležujemo tega futurističnega rituala, to lahko pomeni dvoje: najprej, da nas notranja nuja sili k razmišljanju in pogovarjanju, in, drugič, da ni moč hladno in neprizadeto opazovati »strukturalne«, »lastninske« in vseh drugih preobrazb slovenskega založništva in ne opozoriti na balone, ki bodo zagotovo počili.

Usoda slovenske knjige. To bi bila temeljna os ene skupine vprašanj o slovenskem založništvu, če deklarativna zavezanost slovenski knjigi ne bi bila lažna. O slovenski leposlovni knjigi govorimo. Po pravilu ne more sama zaživeti v okolju, ki je številčno tako majhno. Morda pa je tudi dovolj veliko, da bi zmoglo »pokonzumirati« vsaj 800 izvodov leposlovne novosti, če se ne bi vsa prizadevanja za razvoj »bralne kulture« pri mladih končala s prebiranjem rezimejev del, ki so v programu »obveznega« ali »priporočenega« branja. In knjižnice – zaradi pomanjkanja denarja kupujejo manjše število izvodov – ali v zadnjem času: sploh nobenega. In na Vlado in Ministrstvo za kulturo bomo kazali s prstom kot na krivca; krivca zato, ker sta imela v rokah instrumente, pa jih nista umela ali hotela usmeriti k spodbudnim projektom. Tako pa (neselektivno) podpiramo revije na dolgem seznamu in (selektivno) izločamo novosti ter zapiramo vrata zlasti neuveljavljenim avtorjem. Upam trditi, da vsi predlogi niso obravnavani z enako kritičnostjo, in pri tem govorim z občutkom založbe, ki dobiva subvencije za posamične naslove, ne glede na to, kako žanrsko raznolik, kvalitetno izravnin in vsebinsko utemeljen program predloži (seveda si ne umišljam, da je v njem vsako leto množica za slovensko duhovno življenje nepogrešljivih del; ignorantski odnos pa smo doživeli tudi v letih, ko smo predložili pomembna in bistvena dela, leta 1994, na primer).

Distribucija. Ko me z ekrana prepričujejo, da 40 % rabat za komisijsko prodajo knjig po knjigarnah ne bo vplival na prodajno ceno knjige, se mi zazdi, da so se angleške nore krave vtihotapile tudi za knjigarniške pulte ali v pisarne nad njimi. In če predsednik Društva pisateljev le nekaj dni pozneje javnosti triumfalno naznani sporazum o (bistveno) nižjih rabatih za izvirna dela kot dosežek pogajanj, si ne morem kaj, da ne bi izpljunil grenke sline, saj mi je jasno, kako malo izvirnih knjig prodajo slovenske knjigarne in je ta poteza v bistvu prikrila nenasitnost prodajalcev v centrih pri drugih segmentih programa. Še več: marsikatero knjige ne

vzamejo v prodajo, in če jo že blagovolijo vzeti, jo vzamejo na osnovi komisijske prodaje. Medtem ko si je pred leti založnik s prodajo »po ključu« pokril večji del tiskarskih stroškov, pa mora danes knjigo kot svojo zalogo (no, ni nujno, če ne želi knjige »razstaviti«) prenesti v knjigarno, izkupiček od nje pa iztrži marsikdaj šele s polletnim zamikom. Absurdno spoznanje: knjigarna je zelo nezanesljivo mesto za prodajo knjig. Svoje čase smo se zmrdovali nad uspešnimi akviziterji (agenti po sistemu door-to-door). Ko bi jih le imeli! Če se nam njihovo početje kdaj ni zdelo okusno in primerno, bi danes brez take mreže ostali povsem goli in bosí.

Lastniki knjigarn so pač ocenili, da je pravi čas za »udar«. Je kaka smiselna povezava med besedo »udar« in zvezo »udarec v prazno«?

»Nove elite«. Sicer pa je tudi drugod nadvse težavno opravilo postavljati imenovalce. »Nove elite« se obnašajo, kot da bi bile že sto let v središču založniškega dogajanja, četudi so od njega oddaljene tisoče svetlobnih let. Uredniki so marsikje postali sumljivi osebkí z nekakšnimi kulturniškimi ambicijami. Neprijazno je spoznanje, da ne gre za ustvarjalni napor, pač pa predvsem oblastniško držo v imenu in interesu kapitala. Pa gre resnično za to?

Bi razsoden (zahodni) delničar razrešil zelo uspešno upravo v tistem trenutku, ko bi ugotovil, da mu glasovalna moč omogoča tako potezo? Dvomim. Še resneje bi jo vpregel in jo spodbujal, da bi bilo zlatih jajc čimveč. No, tudi zamenjati bi jo utegnil. Če bi si želel podjetje podrediti ali ga uničiti kot konkurenta. Zakaj torej gre? Za rivalstvo in žretje ali za maksimalni ustvarjalni napor? Nam bo laže v prvem (manjša konkurenca) ali v drugem primeru (boljše delo)? Morda bi kazalo ob tem upoštevati še dejstvo, da so se nekateri obetavni (kaj obetavni, odrešilni!) modeli dokaj hitro izčrpali in pokazali vso svojo prosojnost.

Slovenski knjižni trg je v nekaterih segmentih tako zasičen, da se bo zdaj zdaj sesul. Mora se sesuti! Bodo izšli feniksi ali pogrebci?

Ampak spoznanje, da je k temu pripomogla tudi ne zmeraj pronicljiva slovenska pamet, nam ne bo veliko pomagalo.